



News Release

報道関係者各位

2010年12月20日

三三株式会社

フィールドマーケティングシステムズ様が 名刺を活用して「営業の精度」を向上

～名刺管理クラウドサービス“Link Knowledge(リンクナレッジ)”を活用～

名刺管理クラウドサービス「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を提供する三三株式会社(本社：東京都千代田区、代表取締役社長 寺田親弘、以下三三)は、株式会社フィールドマーケティングシステムズ(本社：東京都中央区、代表取締役社長 木戸地和男)での活用事例を自社WEBサイトにて公開いたしました。

【導入企業】

株式会社フィールドマーケティングシステムズ

<http://www.fmsnet.co.jp/>

<業種>店頭マーケティング事業

メーカーから店舗での販売促進活動を受託

【概要】

「営業の精度」を上げて見込み顧客から受注を獲得！

営業情報を共有することにより、より確実な案件フォローを実現した事例です。

Link Knowledge の活用以前は営業情報の報告漏れに課題感を持っていました。受注する可能性があっても、報告されないまま進捗しないで終わってしまう案件が発生していたのです。

そこで、Link Knowledge を使って営業活動の記録・共有を徹底いたしました。この徹底により案件をより確実に進捗させることができになりました、営業の精度が上がりました。

具体的な営業活動記録の仕組みは、ぜひ事例詳細をご一読ください。

詳細は以下からお読みいただけます。

■導入事例のご紹介 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4d0aff541c6ac>

なお、株式会社フィールドマーケティングシステムズ様をはじめとして多くの活用事例を上記サイト

にて紹介しております。ぜひご参考ください。

参考資料

三三株式会社（<http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4d0aff91ccb16>）

三三株式会社は、「名刺管理から収益を最大化する」というコンセプトのもと、企業向けにクラウド名刺管理サービス『Link Knowledge(リンクナレッジ)』を提供しています。サービス提供開始から3年弱で400社を超える企業にご利用いただいています。なお、三三株式会社は「人異動情報の通知」機能に関する特許を取得しております。

ビジネスにおける人の“出会い”は、名刺交換から始まります。そして名刺は、これだけIT化が進む世にあって未だに紙です。三三では「出会いの証」である名刺を、企業発展のビジネス資産に変え収益を最大化する支援を行ないます。

世界でも類のないこのビジネスモデルで、新たな市場創造を目指します。

三三・Link Knowledgeの主なメディア掲載・受賞履歴

- 2009/3/13:新進気鋭の企業が集う「Tech Venture 2009」で審査員特別賞と準グランプリをダブル受賞
- 2009/8/25:マイクロソフト主催の“Microsoft Innovation Award 2009”にて優秀賞を受賞
- 2009/10/30:IPA主催の「ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー2009」を受賞
- 2010/4/22:雑誌『PRESIDENT』2010年5月17日号にて三井物産様でのリンクナレッジ活用事例が紹介されました。（<http://www.33i.co.jp/news/media.html#100426>）

*その他メディア掲載履歴は、右記から参照できます <http://www.33i.co.jp/news/media.html>

*TwitterにてLink Knowledgeの最新ニュースを配信しています。

<http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4d0affe227df2>

本件に関するお問い合わせ先

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4d0aff91ccb16>

住所：〒102-0074 東京千代田区九段南4-7-15 JPR市ヶ谷ビル6F

マーケティンググループ（担当：村井）

TEL：0800-100-9933（不通の場合 03-6821-0033）メール：inquiry@33i.co.jp